

# MEHR POWER – MIT DIR!



**MEHR POWER FÜR DEIN LEBEN –**

**MEHR POWER FÜR UNSER UNTERNEHMEN!**

„Power wherever you want“ - das ist nicht nur ein Slogan der Smart Battery Solutions GmbH aus Kleinostheim. Es ist der Leitsatz der gesamten Belegschaft und unserer drei Geschäftsführer. Alles Denken und Handeln dreht sich um die Entwicklung und Produktion von individuellen und qualitativ hochwertigen Batterielösungen. Unsere Kunden sind in spannenden Segmenten aktiv, wie z.B. Mikromobilitäts-Konzepte, e-Bikes oder e-Cargo-Bikes, Wassersportanwendungen, mobile Robotik und andere interessante High-End Branchen.

Dass es sich lohnt, immer einen Schritt vorzudenken, zeigen unsere wiederholten Erfolge als „Wachstums-Champion“ in einer Studie von Focus und Statista sowie unsere Auszeichnungen als „Bayerns Best 50“-Preisträger und als „Top Innovator 2022“ (TOP 100).

Im Zuge unseres Unternehmenswachstums suchen wir Dich als

## **Key Account Manager (m/w/d)**



### **DEINE AUFGABEN:**

- Du beflügelst unser Unternehmenswachstum, indem Du das bestehende B2B-Geschäft weiter ausbaust und durch kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen spannende Neukunden akquirierst
- Du identifizierst kundenspezifische und marktrelevante Anforderungen, erstellst entsprechende Vertriebsstrategien und leitest daraus Umsatz- und Bedarfsplanungen ab
- Du übernimmst eigenständig die Vertragsverhandlungen einschließlich der Preis- und Konditionsverhandlungen, erstellst entsprechende Angebote und verfolgst diese nach
- Du kommunizierst auf allen hierarchischen Ebenen innerhalb unseres Unternehmens und mit den relevanten Ansprechpartnern unserer Kunden, sei es in der Entwicklung, Produktion, Qualität oder im Einkauf
- Du präsentierst unser Unternehmen auf Messen, Fachveranstaltungen und Kundenevents

# MEHR POWER – MIT DIR!



## DU BIETEST UNS:

- Du hast ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschafts-Ingenieurwesen, Ingenieurwissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung erfolgreich abgeschlossen
- Du kannst bereits auf mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Funktion zurückblicken, vorzugsweise im technischen Vertrieb von innovativen Produkten und Dienstleistungen
- Du verfügst über verhandlungssichere Englisch-Kenntnisse
- Du denkst strategisch und im Sinne des Unternehmens und bist dabei stets ergebnis- und zielorientiert
- Du verfügst über sehr gute Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein ausgeprägtes rhetorisches Geschick

## WIR BIETEN DIR:

- Gute Arbeit sollte angemessen entlohnt werden – Du kannst von Rabatt-Aktionen unseres „Corporate Benefits“ Programms profitieren und Du erhältst 20% Zuschuss zu einer betrieblichen Altersvorsorge
- Wir möchten unsere Erfolge feiern – das machen wir mit einem Sommerfest und einer Weihnachtsfeier und bei einem guten Geschäftsergebnis beteiligen wir Dich mit einer Sondergratifikation und mit einer Gutscheinkarte mit einer monatlichen Aufladung in Höhe von 50 EUR netto
- Für uns ist kontinuierliche Entwicklung entscheidend für unseren Erfolg – deshalb fördern wir auch Deine persönliche Weiterentwicklung
- Eine gesunde Arbeitsumgebung ist uns wichtig – Du hast die Möglichkeit, in unseren klimatisierten Büros oder an bis zu zwei Tagen pro Woche mobil zu arbeiten
- Damit unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen, bieten wir kulinarische Highlights wie unseren Kaffee mit „Free-Refill-Garantie“ an und unsere Kollegen organisieren den beliebten „Dönerstag“

Das klingt nach Dir? – Dann werde Teil unseres wachstumsstarken Unternehmens und bewirb Dich!

Bitte sende uns ausschließlich Bewerbungsunterlagen im pdf-Format und lass uns Deine Gehaltsvorstellung sowie Dein frühestmögliches Startdatum wissen.

